



Qualifizierung zum Vertriebscoach

2024/2025

Gruppe 2



Zielgruppe

- Vertriebsführungskräfte, deren Aufgabe Vertriebscoaching ist bzw. künftig sein wird
- Hauptamtliche Vertriebscoaches

Zielsetzung

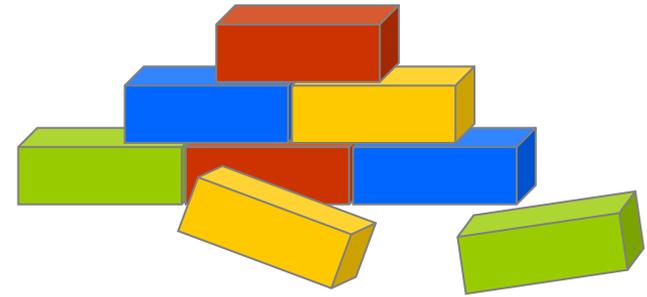
- Als zertifizierter Vertriebscoach erkennen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter*innen und Kollegen*innen und fördern diese individuell.
- Sie unterstützen diese dabei, Chancen im Verkauf zu nutzen, schwierige Situationen zu lösen, neue Fertigkeiten zu erlernen und diese erfolgreich in der Praxis anzuwenden.
- Hierfür bedienen Sie sich professioneller Coachingtechniken. Coaching ist für Sie dabei immer eine ziel-, lösungs- und ressourcenorientierte Beratung mit dem Ziel der Verbesserung der Selbstregulierungsfähigkeit des Coachees.

Vorteile

- Maßgeschneidertes Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte des Marktes
- Qualifizierung und Professionalisierung zum Vertriebscoach
- Erfahrungsaustausch mit Kolleg*innen und ständige Transfersicherung in den Praxisphasen
- Flexibilität und hohe Praxisorientierung durch modularen Aufbau
- Finanzieller Vorteil bei Buchung aller Bausteine
- Zertifizierung zum Vertriebscoach – zum Nachweis über den Kompetenzerwerb erhält der Teilnehmer ein Zertifikat

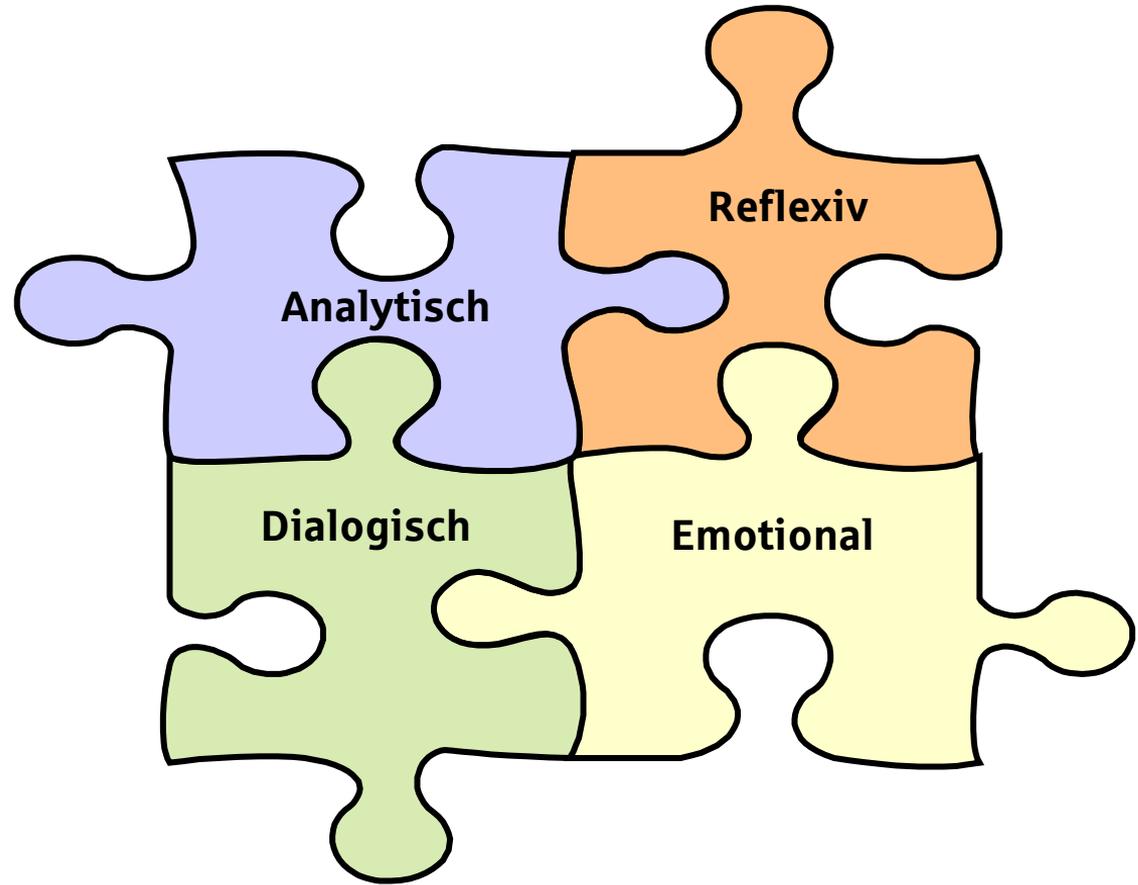
Ablauf

- Zeitraum 12 Monate
- 17,5 Präsenztage – 7 Module
- 5 Transferaufträge (50 Credits)



- Sofern bereits Veranstaltungen zu den einzelnen Themen besucht wurden, können diese ggf. angerechnet werden. Grundsätzlich empfehlen wir die Teilnahme am gesamten Programm, da die Themen miteinander vernetzt sind.

Kern- kompetenzen



Abschluss

- Zum Nachweis über den Kompetenzerwerb endet die Qualifizierungsreihe mit einer Supervision, bei dem die Teilnehmer*innen die Bearbeitung ihrer Transferaufträge präsentieren.
- Die Zertifizierung erfolgt durch die Sparkassenakademie Bayern.



Die einzelnen Module des Schulungskonzepts

Modul a

Grundlagen des Vertriebscoachings
3 Tage

Modul b

Leistungsstärke und Förderung der Motivation durch Emotionale Intelligenz - 3 Tage

Modul c

Vertriebs-, Beratungs- und Qualitätsstrategie im Kundengeschäft – 1,5 Tage

Modul d

Veränderungen mit Vertriebscoaching begleiten
2 Tage

Modul e

Teamcoaching im Vertrieb
2 Tage

Modul f

Sich selbst führen - das Zürcher Ressourcen Modell im Vertriebscoaching
2 Tage

Modul g

Erhöhte Verkaufskultur
2 Tage

Modul h

Supervision
2 Tage

Coaching- Grundlagen

Modul a

Ziel	Sie setzen sich mit dem Grundverständnis von Coaching auseinander und klären ihre Rolle und Haltung als Coach. Sie wenden Coachingtechniken an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundhaltung im Vertriebscoaching▪ Vertriebscoaching und der Veränderungsprozess▪ Voraussetzungen für Coaching▪ Abgrenzung Führung/Training am Arbeitsplatz/Coaching▪ Der Coachingprozess▪ Coachingportfolio/Situative Führung als Grundlage individueller Gesprächstaktung▪ Coachinganlässe und Coachingtechniken▪ Fragen und Feedback als Interventionsformen▪ Ablauf des Vertriebscoachings▪ Gesprächstraining/Praktische Übungen▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Anke Haferkamp / Sparkassenakademie Bayern
Termin	03.06. – 05.06.2024 (3 Tage)

Leistungsstärke und Förderung der Motivation durch Emotionale Intelligenz

Modul b

Ziel	Sie lernen sich und andere anhand des persolog® Persönlichkeitsprofils besser verstehen. Es gelingt dadurch, die Kolleg*innen des Marktes für neue Verkaufsstrategien zu motivieren und Verkaufskampagnen aktiv zu begleiten.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Transferpräsentation (Modul a)▪ Emotionale Intelligenz und Ganzheitlichkeit im Coaching▪ Analyse des eigenen persolog® Persönlichkeitsprofils▪ Fremdeinschätzung (Hauptmotive/Ängste/Blockaden)▪ Durchführung eines Schnell-Checks für Coachees/für Kund*innen▪ Strategieplaner für effektive Coachinggespräche▪ Persönlichkeitsorientiertes Coachen▪ Triaden-Arbeit: Entwicklung von Gesprächsstrategien▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Jürgen Nagel, Kommunikations- u. Veränderungsmanager (DVNLP)
Termin	10.07.-12.07.2024 (3 Tage)

Vertriebs-, Beratungs- und Qualitäts- strategie im Kundengeschäft

Modul c

Ziel	Sie integrieren Impulse aus Geschäfts- und Vertriebsstrategien in das Coaching.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Transferpräsentation (Modul b)▪ Orientierung und Coachingimpulse aus der Geschäftsstrategie der Sparkassen▪ Kundenpyramide - Vertriebsorientierung durch Differenzierung▪ Eckpunkte der Vertriebsstrategie der Zukunft▪ Qualitätsstrategie: Ausrichtung am Kunden▪ Finanzkonzepte als Coach implementieren▪ Praxistransfer Finanzkonzept - D.I.S.C.
Trainer	Robert Mayer / Kreissparkasse Augsburg
Termin	02.09. Nachmittag – 03.09.2024 (1,5 Tage)

Veränderungen mit Vertriebs- coaching begleiten

Modul d

Ziel	Sie setzen sich mit dem Grundverständnis von der Begleitung von Veränderungsprozessen auseinander, klären ihre Rolle und Haltung zu diesem Thema und wenden passendes Handwerkszeug an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Das Viereck der erfolgreichen Unternehmensentwicklung▪ Die 7 kritischen Phasen in Veränderungsprozessen▪ Die 3 Pole für Akzeptanz in Veränderungsprozessen▪ Mitarbeiter*innen in Veränderungsprozessen▪ Die eigene Haltung zu Veränderungen▪ Umgang mit Widerstand und Konflikt▪ Die Brücke der Veränderung▪ Supervisionsarbeit▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Anke Haferkamp und Walter Reuss, Sparkassenakademie Bayern
Termin	04.09. – 05.09.2024 (2 Tage)

Teamcoaching im Vertrieb

Module

Ziel	Sie lernen die Vorgehensweise des Teamcoachings kennen und wenden geeignete Methoden an.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Besprechung im Team mit der Moderationsmethode▪ Die SWOT-Analyse▪ Die Rundenarbeit▪ Systemische Aufstellung (in der Anwendung zu Themen)▪ Die Disney-Strategie▪ Die Fischbowl-Vorgehensweise▪ Das „geht nicht gibt's nicht“ Vorgehen▪ Die Bistroübung▪ Coachingfälle aus dem beruflichen Kontext (Best-Practice-Ansätze)▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Herr Josef Bierl / Perfect Train
Termin	23.10. – 24.10.2024 (2 Tage)

Sich selbst führen - das Zürcher Ressourcen Modell im Vertriebscoaching

Modul f

Ziel	Sie lernen anhand des Zürcher Ressourcen Modells mit Haltungszielen das Selbstmanagement zu optimieren und im Vertriebscoaching anzuwenden.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Die 5 Phasen des Rubikon-Prozesses▪ Umgang mit bewussten und unbewussten Bedürfnissen▪ Somatische Marker als Ausdruck unbewussten Erlebens▪ Affektbilanz▪ Zielepyramide (Haltungsziele, Ergebnisziele, Wenn-dann-Ziele)▪ Multicodierter Ressourcenaufbau▪ Vigilanz und Priming▪ Umsetzung für verschiedene Schwierigkeitsgrade▪ Triadenübungen für den Transfer in die Coachingarbeit▪ Transferauftrag (10 Punkte)
Trainer	Peter Essler / fischertraining
Termin	25.11. - 26.11.2024 (2 Tage)

Erhöhte Verkaufskultur

Modul g

Ziel	Sie erarbeiten Indikatoren, um eine Arbeitsgruppe zum Hochleistungsteam zu entwickeln.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Corporate Identity und Überzeugungskraft▪ Verkaufsbewusstsein▪ Motivation des Coachees▪ Gasse der Wertschätzung▪ Fünf Sprachen der Wertschätzung▪ Team- und Vertriebsrunden mit Mehrwert▪ Der Coach als Moderator*in und Mediator*in▪ Ansprache-Gymnastik▪ Speed begeistern▪ Erfolgsgeschichte eines Premiumverkäufers/einer Premienerkäuferin▪ Transferauftrag – Projektarbeit für Supervision
Trainer	Joachim Wittig / praxistraining live
Termin	16.01. - 17.01.2025 (2 Tage)

Supervision

Modul h

Ziel	Sie tauschen ihre Erfahrungen und Erfolgsrezepte als Vertriebscoach aus und klären anspruchsvolle Praxissituationen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Präsentation der Projektaufgaben▪ Austausch von Erfolgsrezepten▪ Klärung von anspruchsvollen Praxissituationen
Trainer	Anke Haferkamp/ Sparkassenakademie Bayern, weiterer Prüfer/weitere Prüferin aus dem zert. Vertriebscoach
Termin	03.04. - 04.04.2025 (2 Tage)

Abschluss- veranstaltung

Ablauf

- Impulsvortrag eines Top-Referenten/einer Top-Referentin
- Verleihung der Zertifikate
- Festliche Umrahmung

Termin

13.05.2025



Unser Motto

**Coachen heißt -
Energie geben**



Ihre Ansprechpartnerin

Anke Haferkamp



Telefonnummer: 0871/504-2249
E-Mail-Adresse: a.haferkamp@s-akaby.de